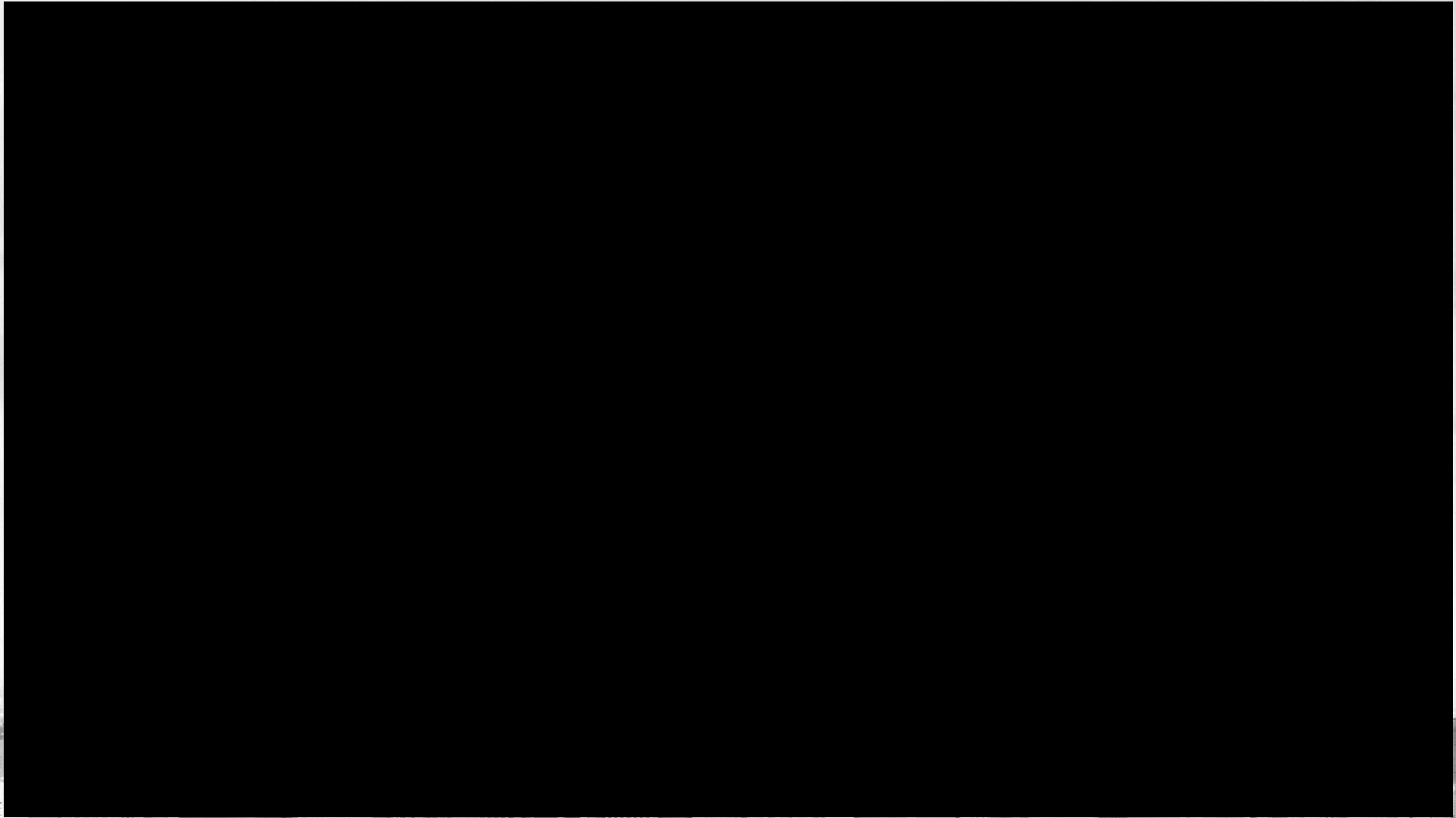


Innovation made by Microsoft & Volvo



When Siemens knew what Siemens knows

Aussage des ehem. Siemens CEO Heinrich von Pierer an der Bilanzpressekonferenz von 1995

Neue Kunden gewinnen und Kundenbeziehungen aufbauen

André Roth

Partner Technology Strategist

 Microsoft Dynamics

Das Zeitalter des Kunden

begann mit der rasanten Verbreitung von Social Media und Mobilgeräten

> 1,7 Milliarden

Social-Nutzer

> 6,8 Milliarden

mit mobilen Endgeräten

> 400 Millionen

Tweets pro Tag zu Produkten, Dienstleistungen und Marken

150 x

pro Tag checkt jeder von uns im Durchschnitt sein Handy ...

Käufer 2.0 – Trends und das Vertriebsteam der Zukunft

- recherchiert selbst,
- bevorzugt Empfehlungen aus seiner Peer-Group,
- ist anspruchsvoll,
- hat die Macht.



48 % verfolgten Branchendiskussionen zu einem Thema.



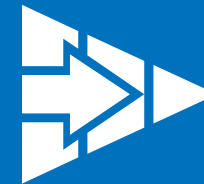
37 % stellten Fragen auf Social-Networking-Seiten, um Feedback zu bekommen.



59 % wandten sich an einen Peer, der die Herausforderung angesprochen hat.

DemandGen Report, „Breaking out of the Funnel“

Bevor ein Anbieter kontaktiert wird ...



... sind **57 %** eines durchschnittlichen B2B-Kaufprozesses bereits abgeschlossen.

... sind über **10** Quellen konsultiert worden.



CEB, The New High Performer Playbook, Arlington VA,

Technologie kann Vertriebsmitarbeitern das richtige Maß an Unterstützung liefern, damit sie sich auf ihre Kunden konzentrieren, sich besser auf relevante und zielgerichtete Interaktionen vorbereiten und mit den richtigen Personen und Ressourcen vernetzen können, die ihnen zu mehr Erfolg verhelfen.

Entscheidungen sind gefallen, bevor Sie überhaupt in Kontakt kommen

Kunden haben

57%

des Kaufprozesses hinter sich, bevor sie das erste Mal mit Ihnen sprechen.

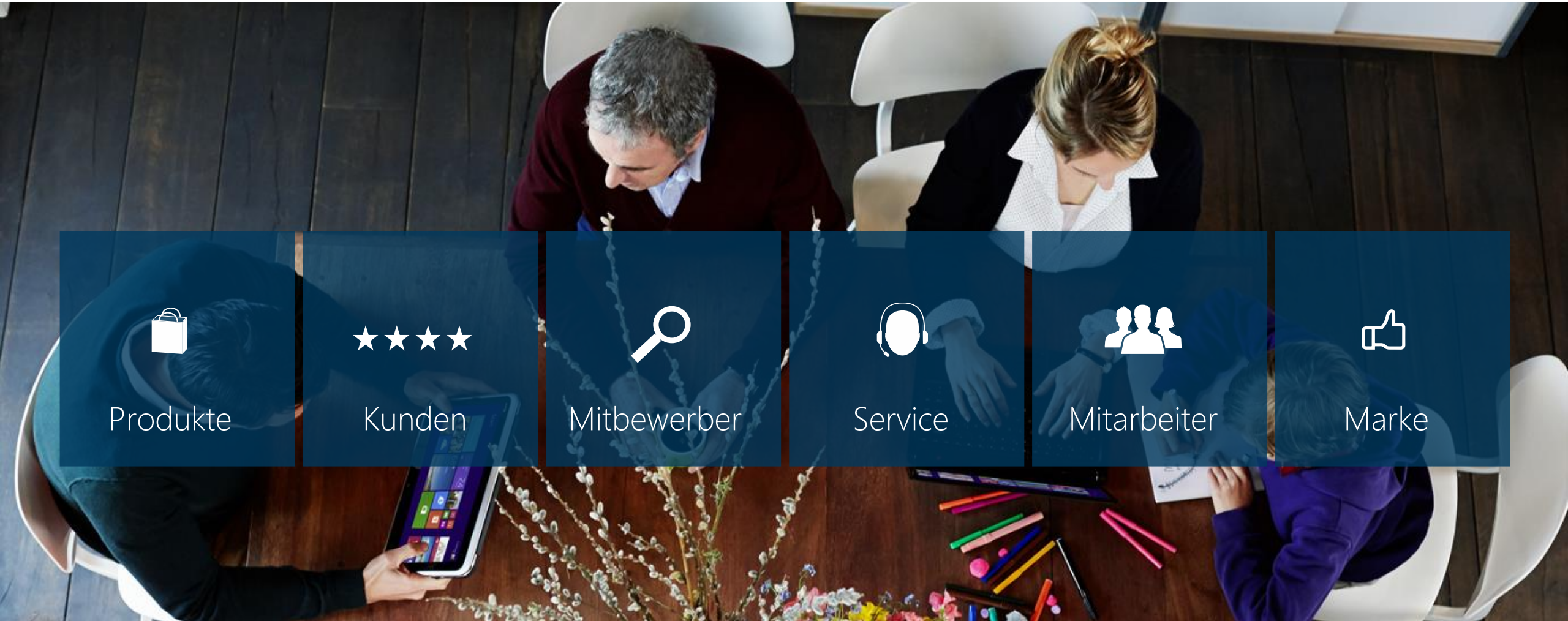
70%

bei komplexen Verkaufszyklen*



* <http://partnersinexcellenceblog.com/70-of-buying-process-completed-without-sales-involvement/>

Der allwissende Kunde



Produkte



Kunden



Mitbewerber



Service



Mitarbeiter



Marke

Veraltete Technologie ist heute nicht mehr hilfreich

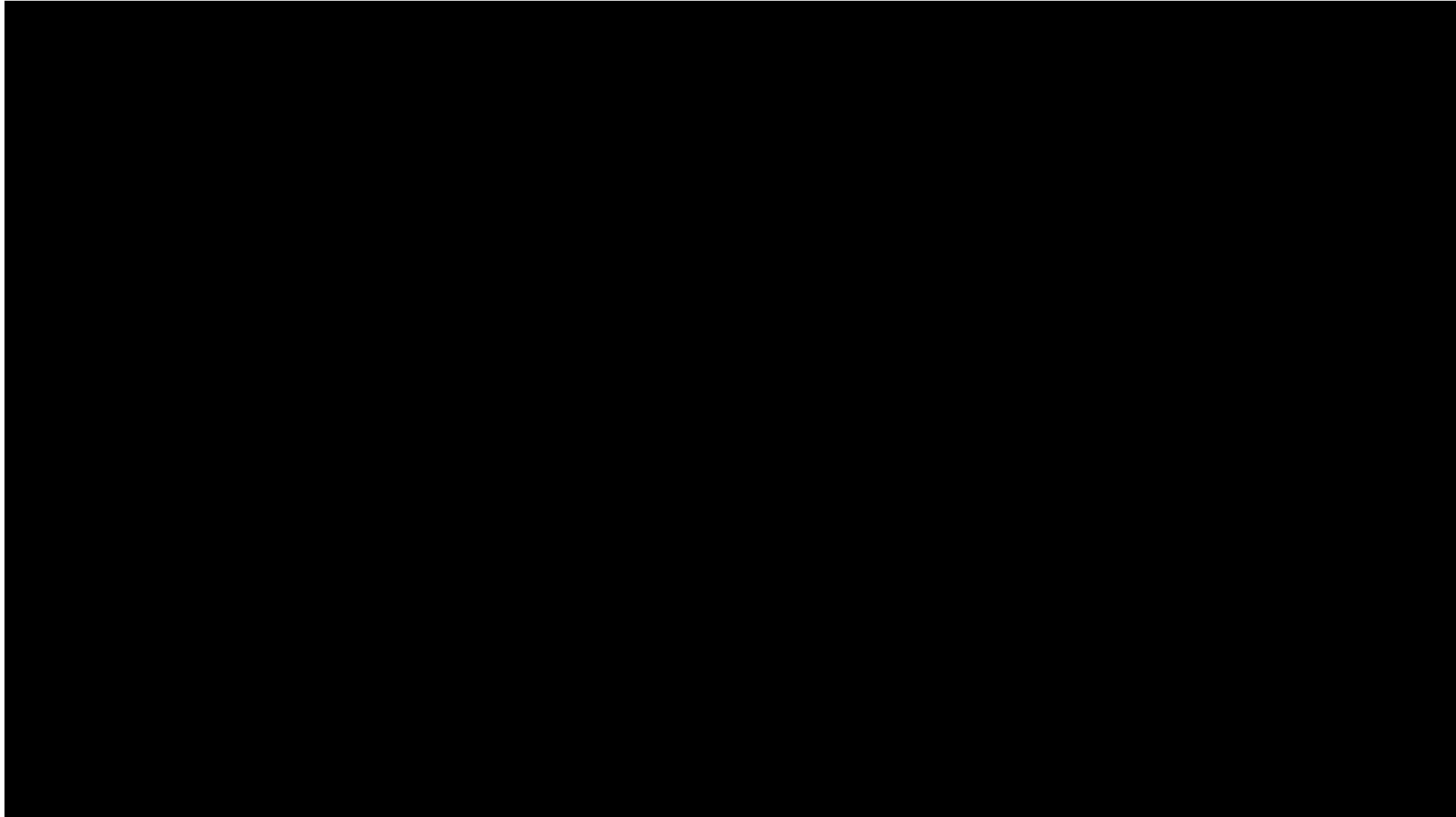
Ursprünglich für Reporting-Zwecke entwickelt

Nicht für eine sozial vernetzte/mobile Welt konzipiert

Fehlende Produktivitätsfunktionen



Biella Office365 / CRM Online Casestudy



Moderne Werkzeuge unterstützen effektives Verkaufen



Höhere Akzeptanz dank
ergebnisorientierter
Benutzeroberfläche

Mehr Transparenz durch die
Zusammenführung von
Geschäfts- und Social-Daten

Echtes Team-Selling
ortsunabhängig

Wie Ihre Mitarbeiter im Vertrieb Kunden begeistern und mehr Deals schneller abschließen

Konzentrieren.



Schneller
abschließen.



Mehr verkaufen.



Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche.

Verkäufer müssen neue Möglichkeiten der Interaktion suchen, da Kunden nicht mehr „einfach nur Käufer“ sind.

Verkäufer benötigen schnellen Zugriff auf riesige Informationsmengen (**interne und externe Daten**) aus unterschiedlichen Quellen.

Durch mehr Transparenz in wichtigen Daten und Aktivitäten können Verkäufer leichter die richtigen Prioritäten setzen.

8 %

höhere Abschlussquoten, wenn Verkäufer über interne UND externe Daten verfügen

CSO Insights



Vertiefen Sie Ihre Kundenbeziehungen. Dank Kundenrecherche einfacher Kontakt aufnehmen

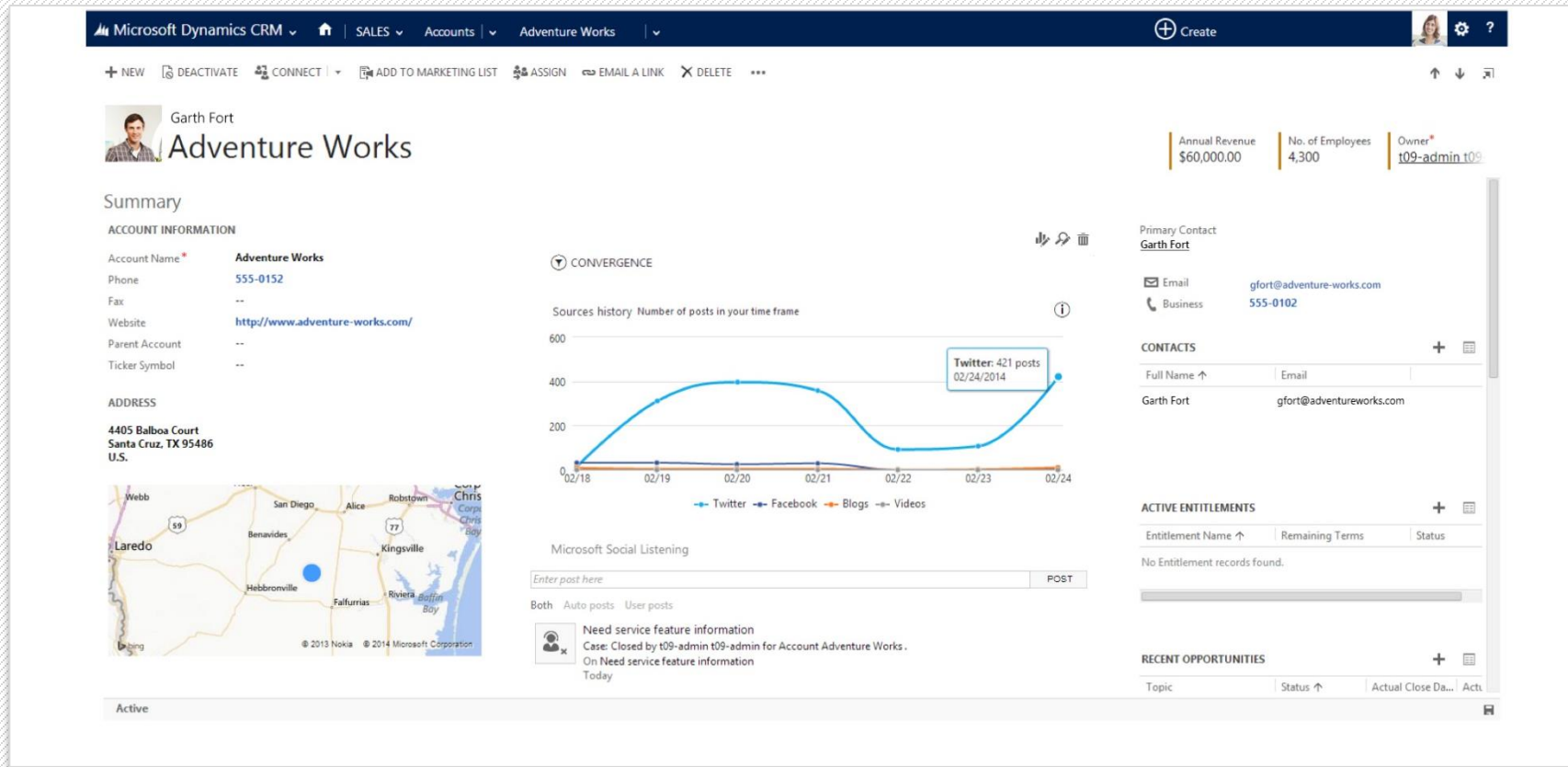
The screenshot displays the 'INSIGHTS for Microsoft Dynamics CRM' interface. At the top, there is a search bar and a 'More' settings icon. Below the search bar are navigation tabs for 'Activity Stream', 'Watchlists', and 'Connections'. The main content area features a profile for 'Jim Wilson', a Purchasing Manager at Northwind Traders, Inc. in Las Vegas, NV. The profile includes contact details such as email (jimwilson@northwind.com) and phone (+1 702 555 5555). It also shows a 'Last Validated' date of Sep 27, 2012, and a 'Wrong info?' feedback option. The profile is divided into sections: 'IN THE NEWS' with a link to a Splunk stock sale article, 'OTHER CURRENT EMPLOYMENTS' listing roles at Informatica and Splunk, 'PAST EMPLOYMENTS' listing roles at Autodesk and Hyperion, and 'EDUCATION' listing a Bachelor's degree from Baylor University. To the right of the profile, there are options to 'EXPORT' and 'FOLLOW', and a section for '0 CONNECTIONS'. Below this is a LinkedIn profile link for 'JIM WILSON' and a Twitter profile card for '@JimWilsonNWT' showing 4 tweets and 0 lists. At the bottom, there are several tweets from Jim Wilson, including one about a team and another about an exhibit.

Unternehmensdaten und
Kontaktinformationen aus
30.000 Quellen in Echtzeit

Sofortige Einblicke in
Neuigkeiten bei Ihren
Kunden – direkt in Ihrer
CRM-Umgebung



Identifizieren Sie neue Verkaufschancen auf einen Blick. Social Engagement für sofortige Einblicke nutzen



Integrierte Social-Einblicke zur Verfolgung von Wünschen und Bedürfnissen von Kunden und Interessenten

Globale Betrachtung von Produkten, Marken, Wettbewerbern und Kampagnen



Betrachten Sie Ihre Verkaufsdaten auf völlig neue Weise. Performance messen, Verkaufschancen und Trends erkennen



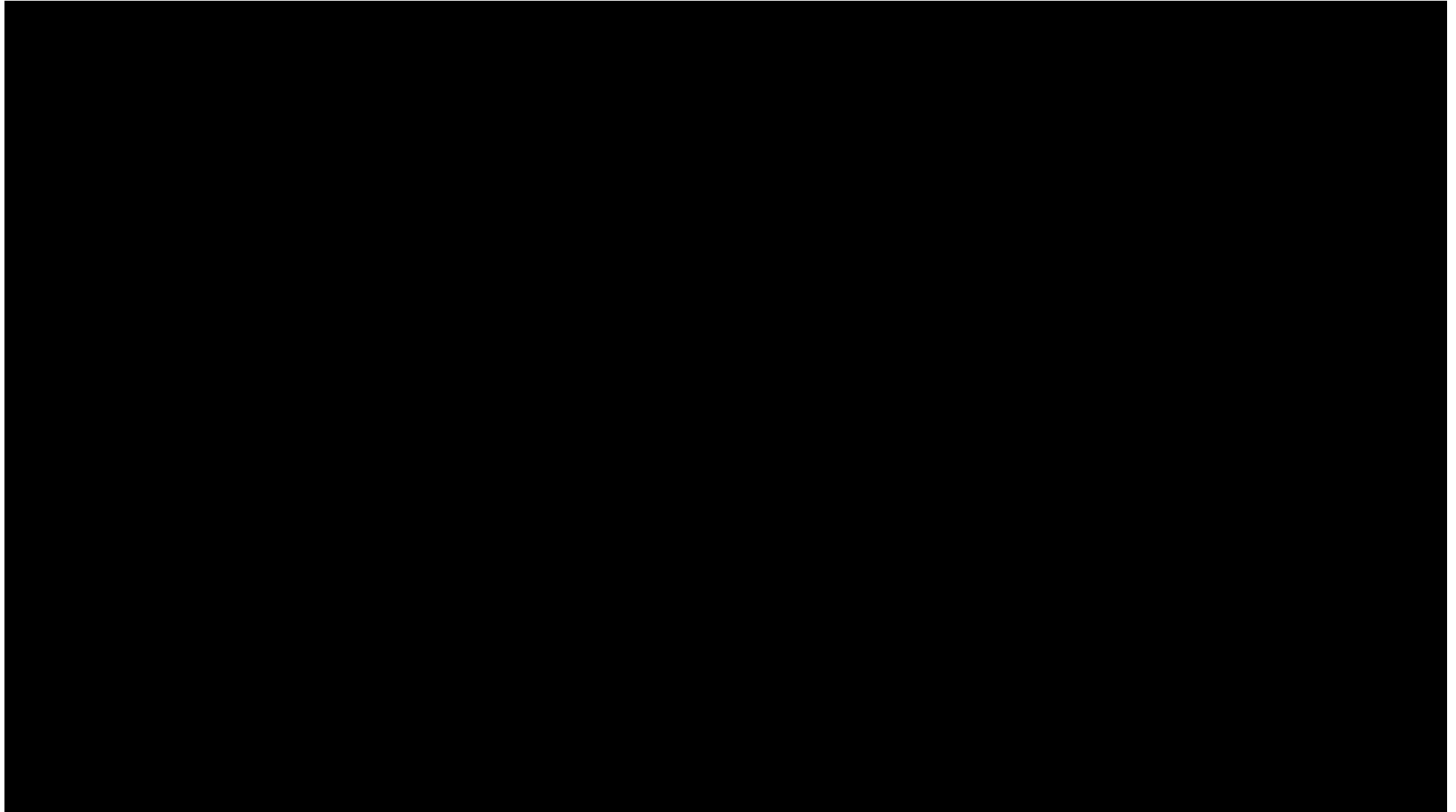
Self-Service-BI für Analysen und direkten Einblick in sämtliche Daten

Wissensaustausch und bedarfsgerechte Auswertung von Daten für Mitarbeiter und Abteilungsleiter

Zugriff auf Ihre Daten von nahezu überall auf allen Geräten



Wir tun fast alles für unsere Fussballfans!



Erzielen Sie schnellere Abschlüsse – durch persönliche, zielgerichtete Ansprache.

Das Kaufverhalten der Kunden hat sich verändert – ebenso wie die Kauf-erwartungen.

Verkäufer müssen stets vernetzt und flexibel agieren.

Verkäufer, die soziale Medien einsetzen, erreichen mit einer um

51 %

höheren Wahrscheinlichkeit ihre Quoten als jene Verkäufer, die das nicht tun.

LinkedIn



Nutzen Sie Verbindungen, um neue Deals abzuschließen.

Soziale Netzwerke für die Interaktion mit potenziellen Kunden einsetzen

The screenshot displays the 'INSIGHTS for Microsoft Dynamics CRM' interface for the account 'Northwind Traders'. The main section, titled 'Insights', shows a network diagram for 'Northwind Traders, Inc.' with the note 'You have 2 connections to Rutger Muldoon'. The diagram illustrates connections from 'You' (personal), 'Marc Porchat' (Chief Information Officer, personal), and 'Previous coworkers' to 'Rutger Muldoon' (Vice President, Technology). A 'Start Conversation' button is visible next to Rutger Muldoon's profile. The interface also includes a sidebar with 'OVERVIEW' and 'COMPANY INSIGHTS' (2 Partnerships, 1 Expanding Operations, 3 Outperforming, 1 Underperforming, 2 Company Presentations, 5 Funding Developments), a top navigation bar with 'SALES', 'Accounts', and 'Northwind Traders', and a bottom status bar with 'POWERED BY InsideView'.

Kontaktaufnahme über persönliche und geschäftliche Verbindungen anstelle von Cold-Calls

Informationen aus sozialen Netzwerken als Türöffner im Kontakt mit Interessenten



Fördern Sie Best Practices im Geschäftsalltag. Mit rollenspezifischen Geschäftsprozessen Konsistenz gewährleisten

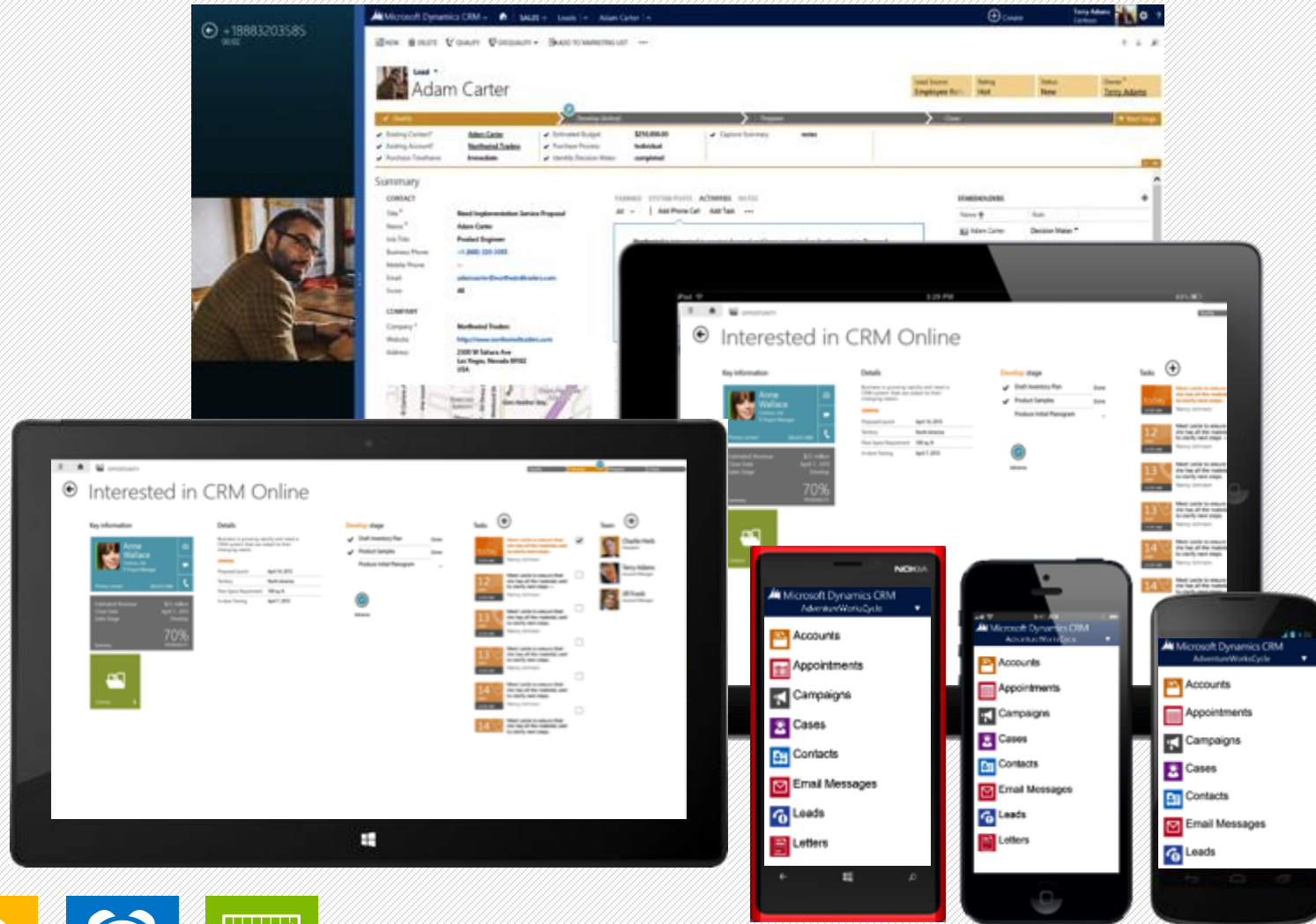
The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface for a lead named Adam Carter. The top navigation bar includes 'Microsoft Dynamics CRM', 'SALES', 'Leads', and 'Adam Carter'. Below this, there are action buttons: '+ NEW', 'DELETE', 'QUALIFY', 'DISQUALIFY', and 'ADD TO MARKETING LIST'. The lead's name 'Adam Carter' is prominently displayed, along with a small profile picture. To the right, there are fields for 'Lead Source' (Web), 'Rating' (Hot), 'Status' (New), and 'Owner' (Terry Adams). A progress bar shows the lead's current stage as 'Qualify (Active)', with other stages being 'Develop', 'Propose', and 'Close'. Below the progress bar, there are checkmarks for 'Existing Contact?', 'Existing Account?', and 'Purchase Timeframe'. A 'Summary' section on the left provides contact and company information for Adam Carter and Northwind Traders. The central area features a 'YAMMER' chat window with a message from Terry Adams to Lori Penor, including a 'Like' button and a 'ProsewarePresentation' file. On the right, there are sections for 'STAKEHOLDERS' (listing Adam Carter, Gary Schare, and Jim Wilson) and 'COMPETITORS' (showing 'No competitors found.'). A map is visible at the bottom left of the interface.

Geführte Vertriebsprozesse mit integrierten Best Practices

Positive Ergebnisse fördern, Konsistenz gewährleisten und bei Bedarf einfach Anpassungen vornehmen



Verkaufen Sie, wann und wo Sie und Ihr Kunde möchten. Geräteübergreifend von nahezu jedem Ort aus arbeiten



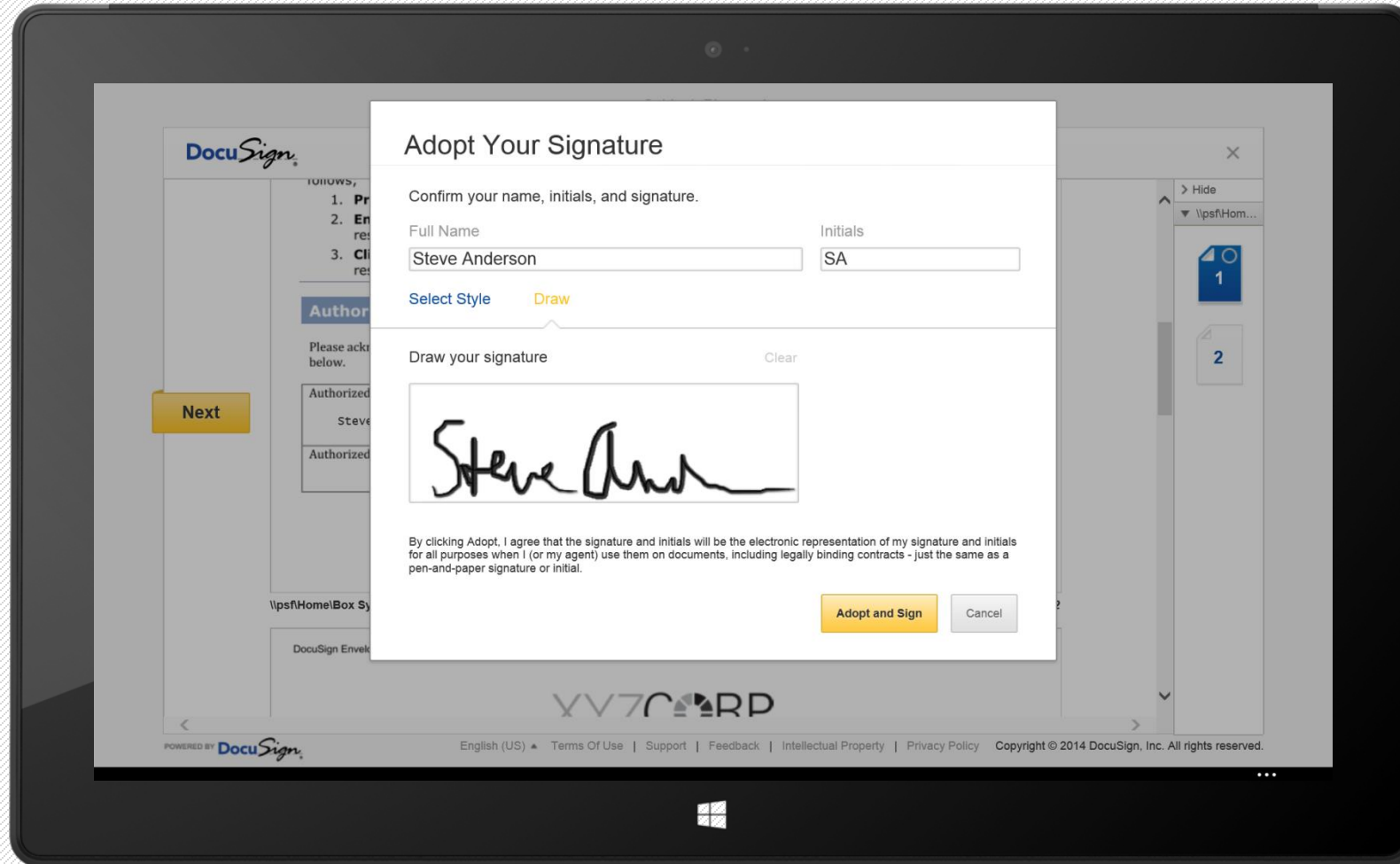
Eine einheitliche Benutzerumgebung für PC, Smartphone und Tablet

Touchoptimierte Mobile-Apps auf all Ihren Endgeräten

Nutzung von Office für iPad oder Office Mobile auf Geräten anderer Hersteller



Lassen Sie neue Abschlüsse vor Ort unterzeichnen.



Optimaler Service für Kunden, da diese einen Vertrag einfach digital per Touch oder Stift unterzeichnen können*

Beschleunigung des Vertriebsprozesses, indem Sie unmittelbar die Unterschrift des Kunden erhalten



* Hierfür ist eine Partnerlösung erforderlich. Der Screenshot zeigt eine Lösung von DocuSign.

Verkaufen Sie mehr – dank echtem Team-Selling.

Dealabschlüsse erfolgen nicht mehr isoliert; Verkäufer müssen sich die Leistungsfähigkeit ihrer sozialen und geschäftlichen Netzwerke zunutze machen.

Sie müssen die geeigneten Ressourcen und die richtigen Mitarbeiter standort-unabhängig zusammenbringen.

37 %

Zunahme der
Projektzusammenarbeit
über soziale Netzwerke

Yammer Business Trends
Customer Survey



Nutzen Sie das kollektive Wissen in Ihrem Unternehmen.

The screenshot displays the Microsoft Dynamics CRM interface for an opportunity named "Interested in Product Designer". The top navigation bar includes "Microsoft Dynamics CRM", "SALES", "Opportunities", and "Interested in Product...". The user profile shows "Terry Adams" from "Contoso".

Key fields for the opportunity include:

- Est. Close Date: 3/19/2013
- Est. Revenue: \$350,000.00
- Status: In Progress
- Owner: Terry Adams

The opportunity is in the "Develop (Active)" stage of a sales process that includes "Qualify", "Develop (Active)", "Propose", and "Close".

The "Summary" section provides details about the opportunity, including the contact "Eli Bowen" from "Trey Research", a budget amount of \$612,970.90, and a description: "New prospect seeking our Product Designer." The current situation is noted as "Growing company that has out-grown their homegrown software applications." The customer need is "Need of state of the art technology to support their design efforts."

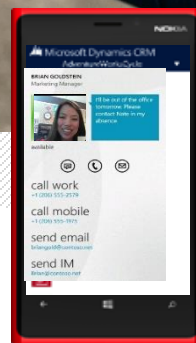
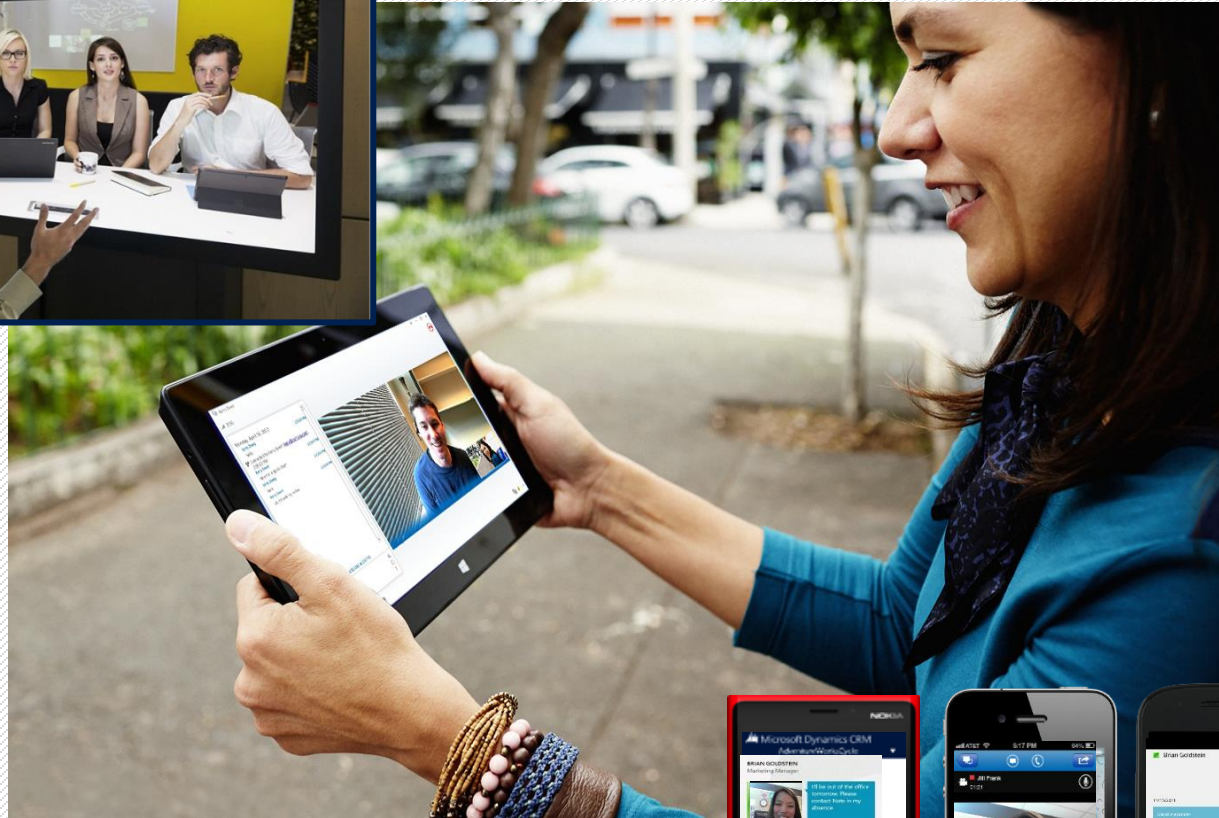
The central Yammer social network interface shows a post from Terry Adams: "Have the technical specs been updated for the Product Designer?". A response from Jay Hamlin includes a "Product Designer Specification" document. The interface also lists stakeholders: Eli Bowen (Champion) and Mark Hassall (Decision Maker), and sales team members: Jill Frank and Terry Adams.

Direkter Zugriff auf Ihr soziales Netzwerk

Zusammenarbeit an Geschäftsabschlüssen in Echtzeit – unabhängig von der genutzten Anwendung



Bringen Sie die richtigen Personen zusammen. Kollegen und Kunden per Online- oder Videokonferenz treffen



Standortunabhängige
Vernetzung der richtigen
Personen, um optimale
Verkaufspräsentationen zu
liefern

Neue, kostensparende
Optionen für die persönliche
Kontaktaufnahme mit Kunden
und Interessenten – ganz
ohne Reiseaufwand



Woran erkennen Sie eine CRM Online Opportunität?

ich habe keine Ahnung wie viele Offerten wir zur Zeit offen haben

jedes Teammitglied erfasst seine Aufträge manuell nach Rückkehr vom Kunden

jeder Verkäufer hat seine eigene Excel Liste und seine Kontakte offline bei sich

als Verkaufsleiter fehlt mir der 360° Blick auch unsere Verkaufszahlen und Kundendaten

ich möchte alle unsere Kundendaten an einem Ort, für alle Mitarbeiter verfügbar haben und zwar jederzeit

...es Zeit das Thema CRM Online zu thematisieren!

Wieso CRM Online?

Sie kennen die Bedürfnisse Ihres Kunden und können mit CRM Online und Office365 seine Bedürfnisse abdecken

sein Adress- und Kontaktmanagement firmenweit vereinheitlichen

weil Sie ihrem Kunden die Sicht auf seine vorhandenen Daten ermöglichen

weil Sie ihrem Kunden helfen seine Verkäufe/Abschlüsse zu beschleunigen

weil Sie mehr aus seinem vorhanden Wissen machen (z.B. nicht nachbearbeitete Offert Anfragen zu Verkäufen führen)

weil Sie ihrem Kunden dabei helfen sein ganzes Potenzial auszuschöpfen

und weil der Kunde Ihnen vertraut und dies für Sie als Partner ein grosses Potenzial an Aufträge/Umsatz bedeutet!

CRM Online Verwaltung ist für den Office365 Admin vertraut

Office 365 Administrator

E-Mail	Kalender	Personen	Newsfeed	OneDrive
Websites	CRM	Aufgaben	Marketing	Social Engagement
Delve	Video	Word	Excel	PowerPoint
OneNote	Parature	Administrator	Power BI	Sway
Store	Yammer			

Aktueller Status

- CRM
- Exchange
- Identitätsdienst
- Microsoft Dynamics Marketing
- Office 365-Portal
- Office-Abonnement
- Parature

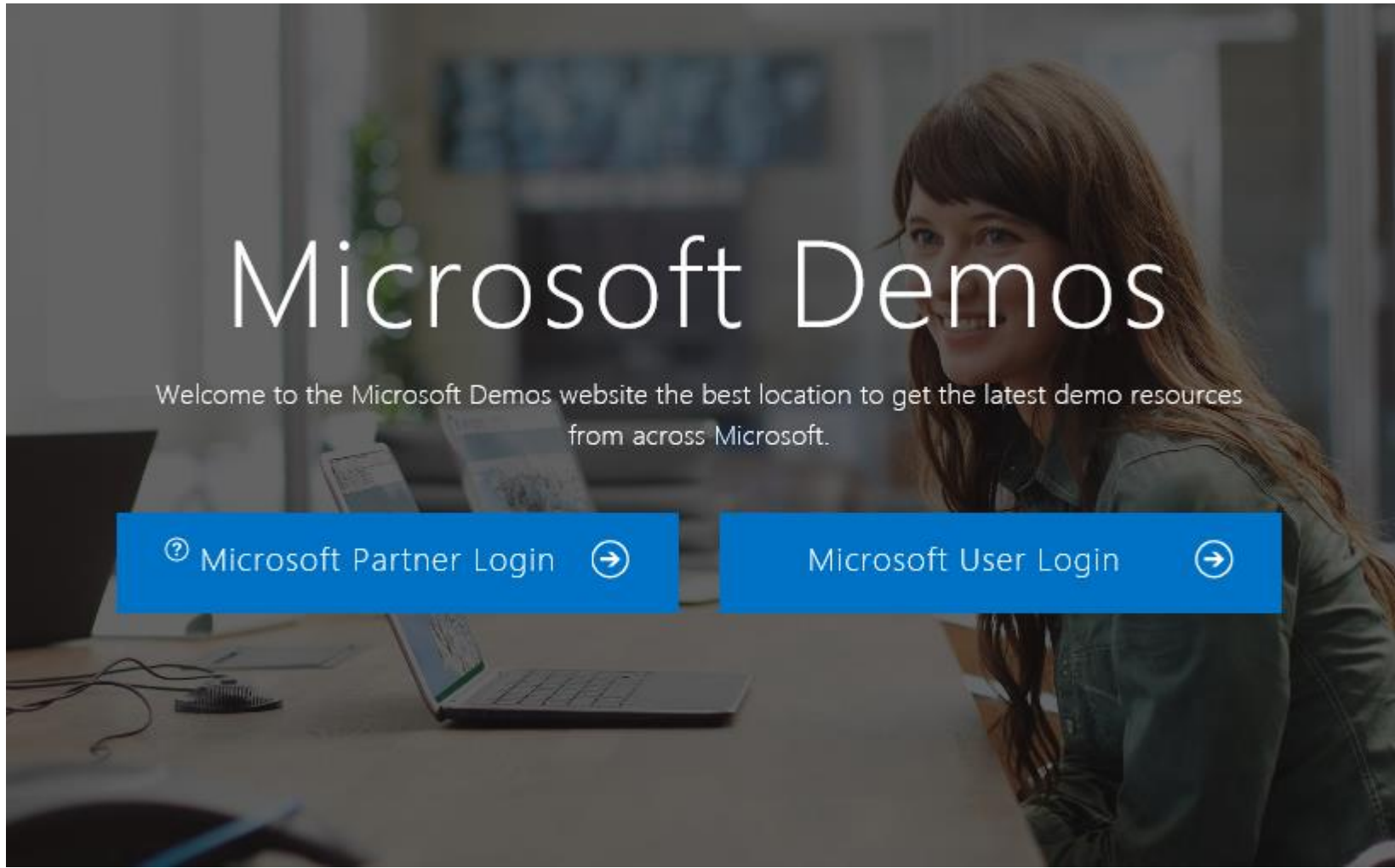
E-Mail-Schutz
36 Nachrichten erhalten, 0 durch Filterung verarbeitet.

Nachrichtencenter

Die Verwaltung für den Admin in der vertrauten Office365 Umgebung

Lizenz, Benutzer und Rollenverwaltung am gewohnten Ort

CRM Online Demos für Partner



Microsoft Demos

Welcome to the Microsoft Demos website the best location to get the latest demo resources from across Microsoft.

[Microsoft Partner Login](#)

[Microsoft User Login](#)

<https://demos.microsoft.com/>

Test Drive für Kunden



Verkaufskontakt: 0800-987-003 [Anmelden](#)

Dynamics

[Startseite](#) [Lösungen](#) [Branchen](#) [Partner](#) [Support](#) [Blog](#)

TestDrive Microsoft Dynamics CRM



Erleben Sie TestDrive! Sagen Sie uns, woran Sie arbeiten, und wir stellen Ihnen eine passende Übersicht zusammen.

Sie erfahren, wie Sie Leads im Verkaufszyklus fördern, Anfragenabschlüsse durchführen oder den Erfolg von Marketinginitiativen auswerten.

Microsoft Dynamics CRM

- Vertriebsmitarbeiter im Innendienst
- Vertriebsmitarbeiter im Außendienst
- Vertriebsleiter
- Kundenservice-Agent
- Kundenservicemanager
- Wissensmanager

Microsoft Dynamics Marketing

- Markenmanager
- Kampagnenmanager
- Vertriebsmitarbeiter im Innendienst

Microsoft Social Engagement

- Social Engagement-Benutzer

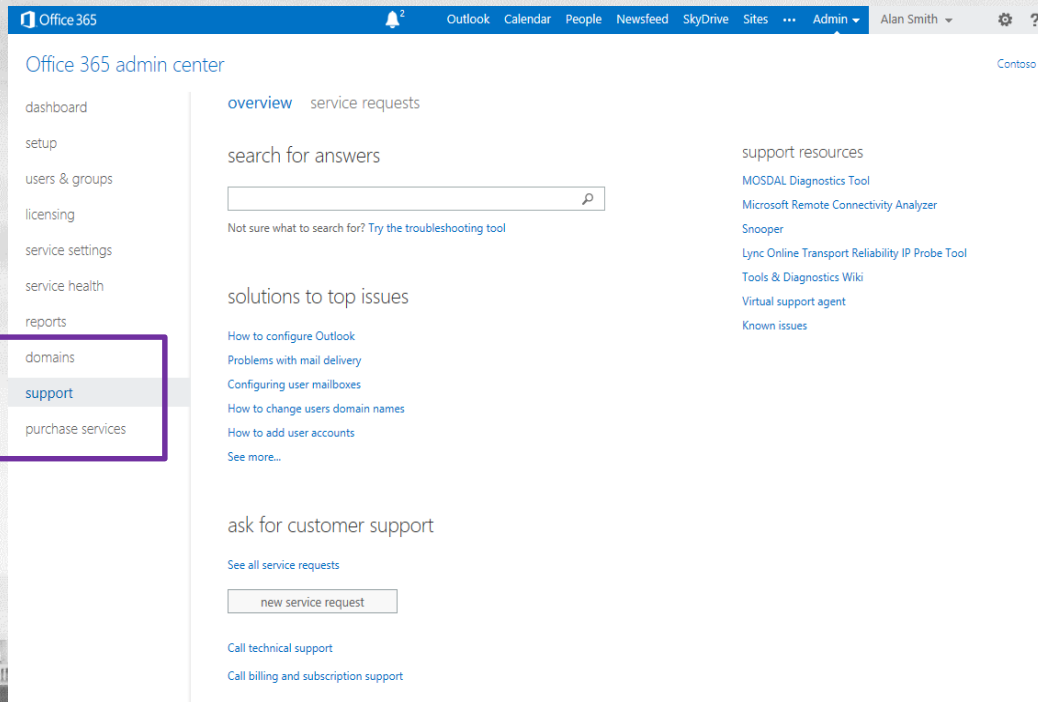
[TestDrive starten](#)

<https://www.microsoft.com/de-ch/dynamics/crm-test-drive-start.aspx>

CRM ONLINE & OFFICE 365 Support

Support aus der Office 365 Partner Administrations Konsole

Der schnellste Weg um an den Support zu gelangen ist via Ihrer Partner Administrations-Konsole.
In der Partner App können Sie für jeden Kunden (Delegated Admin Rights benötigt) Support-Fälle eröffnen.



Partner Produkt Support

Tel. 24x7h Support: 0800 000 300 (DE/FR/IT/EN)

Partner Program Support

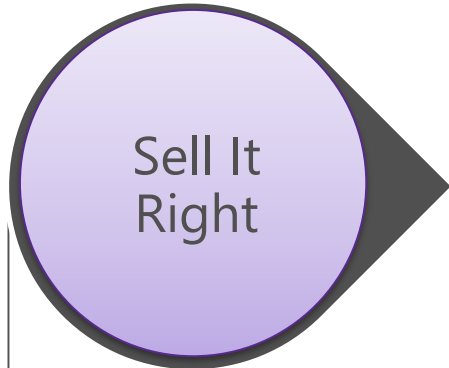
Regionales Service Center: **0848 858 868**

Supportcommunity für Partner

Die Partner Technical Services sind auf den nachfolgenden Slides beschrieben.

Microsoft Partner Technical Services für Office365, Azure und CRM Online

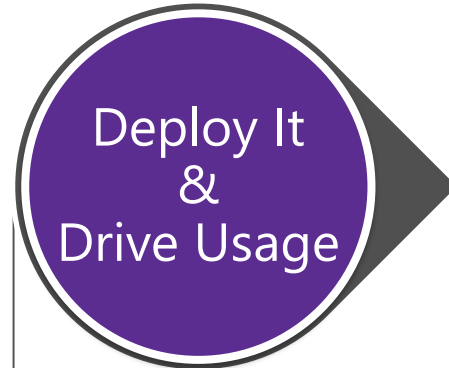
Microsoft Partner Technical Services



Sell It Right

Close more deals through Partner focused business and technical consultation:

- **Sell/Compete Services**
- **Technical Presales Assistance**
 - Competitive assistance
 - Request for proposal (RFP) questions
 - Business value proposition
 - Proof-of-concept guidance
 - Feature overview & comparison guidance
 - Technical licensing recommendations



Deploy It & Drive Usage

Design, deploy and drive consumption of solutions with technical content and advice:

- **Practice Accelerator**
- **Deploy/Consumption Services**
 - Migration services
 - Solution integration assistance
 - Deployment planning
 - Scenario guidance
 - Solution architecture
 - Design and implementation guidance



Support

Resolve technical roadblocks and build a support practice by engaging with our support teams:

- **Support Services**
- **Signature Cloud Support**
- **Product Support**

Build your staff's technical skills - through partner focused training sessions
Webcasts: [Meet Microsoft Online](#)

Microsoft Partner Network Online Support Experience (MPN Support Portal, Communities, Social Media)

Learn more about specific Cloud services from Partner Technical Services!

- Microsoft CRM Online** | Learn more at <http://aka.ms/PartnerTechnicalCRMOnline>
- Microsoft Office 365** | Learn more at <http://aka.ms/PartnerTechnicalServicesO365>
- Microsoft Azure** | Learn more at <http://aka.ms/PartnerTechnicalServicesAzure>

Partners engaged with **Partner Technical Services** have experienced



Data: December 2013 – November 2014

The currency to access some Partner Technical Services is **Advisory Hours**. Additional Advisory Hours can be purchased.

(Silver or gold competency receive unlimited Technical Presales Assistance support for any deal worth US\$3,000 or more. For deals worth less than US\$3,000, Partners can access using Partner Advisory Hours.)

Microsoft Partner Network Technical Benefits Structure



Benefit Level	Cloud Performance	Hybrid	On Premises
Gold	<p>50 Advisory Hours to access Sales, Deployment & Consumption Services, Technical Presales Assistance, Partner Support Communities</p> <p>Unlimited Signature Cloud Support*</p>	<p>20 Product Support Incidents</p> <p>10 Signature Cloud Support Incidents*</p>	<p>20 Product Support Incidents</p>
Silver	<p>20 Advisory Hours to access Sales, Deployment & Consumption Services, Technical Presales Assistance, Partner Support Communities</p> <p>Unlimited Signature Cloud Support*</p>	<p>15 Product Support Incidents</p> <p>5 Signature Cloud Support Incidents*</p>	<p>15 Product Support Incidents</p>
Action Pack	<p>5 Advisory Hours to access Sales, Deployment & Consumption Services, Technical Presales Assistance, Partner Support Communities</p>		
	<p>10 Product Support Incidents</p>		
Network	<p>Partner Support Communities</p>		
	<p>Online Interactive Sessions</p>		

*Available for CRM Online, Microsoft Office 365 and Microsoft Azure

Quick Infos:

Telefonisch: 0848 858 868 +

Option 1 – Deutsch

Option 3 – Partner

Option 5 – Tech PreSales & Advisory (auch MAPS)

Case eröffnen und Übersicht über das Supportguthaben. (MPN Login) [Link](#)

Signatur Cloud Support Case eröffnen. [Link](#)

Technischer PreSales Support

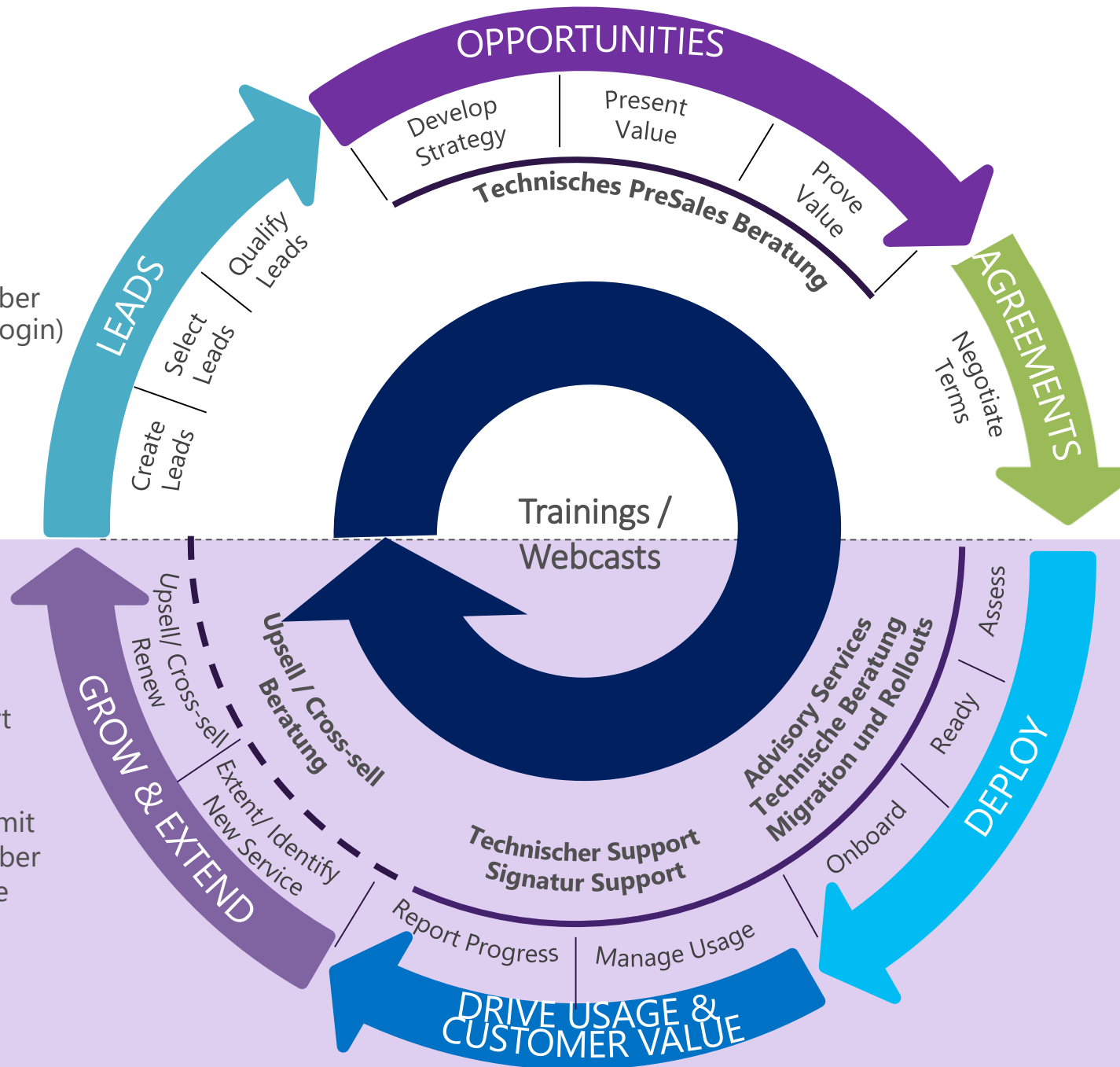
Wettbewerbsunterstützung
Anleitung zu Funktionsüberblick und –vergleich
Fragen zu Angebotsanfragen (Request for Proposal, RFP)
Business value proposition
Proof-of-Concept-Anleitung
Technische Lizenzierungsempfehlungen

Für Silber und Gold Kompetenz Partner

Advisory Services

Unterstützung bei der Lösungsintegration
Bereitstellungsplanung
Szenarioanleitung
Lösungsarchitektur
IUR Deployment
Entwurfs-Implementierungsanleitungen
Überprüfung des Codes
Überprüfung der Testumgebung

Für Silber und Gold Kompetenz Partner. MAPS Partner nach dem ersten verkauften Cloud Deal



Signatur Cloud Support

Exklusive technische Vorteilsleistung für Partner.
Erweiterter technischer Support für Microsoft-Cloudprodukte
Zugriff auf technische Supporttechniker, die intensiv mit Partnern zusammenarbeiten, über umfassende produktspezifische Kenntnisse verfügen und vom Anfang bis zum Ende für die Lösung von Supportfällen verantwortlich sind.

Für Cloud Kompetenz Partner

Call to action 1/2

Do you know the Dynamics Blog on our website? It provides a great variety of topics from CRM and ERP to customer success stories and industry trends...Check out our localized Corp-driven blogposts, Swiss partner news, events and local content and announcements (currently only in German, but our French blog is just around the corner and should be live within the next few weeks).

Microsoft Dynamics Blog

Alle Blogartikel CRM Kunden ERP Branchen Kleine und mittlere Unternehmen

Event-Tipp: CRM aus der Public Cloud bei einem Versicherer – Basis zur erfolgreichen digitalen Transformation (14. April, Zürich)

Der Wandel im Versicherungsmarkt vollzieht sich mit zunehmender Geschwindigkeit und in immer kürzeren Zyklen. Befeuert werden die Veränderungen durch die digitale Transformation, die die gesamte...



Anja Petersen

Themenserie ERP für KMU – Veraltete Buchhaltungssoftware und die Folgen: die endlose Papierflut




Viele erfolgreiche kleine und mittelständisch organisierte Unternehmen kommen früher oder später an den Punkt, an dem sie feststellen, dass sie aus ihren bisherigen Softwarelösungen...



Anja Petersen

<https://www.microsoft.com/de-ch/dynamics/default.aspx?>

Nutzen Sie Ihre Microsoft CRM Online IUR

Microsoft Action Pack Subscription (MAPS)*	Competency*	Silver CRM Online License Grants	Gold CRM Online License Grants
<p>0 seats initially</p> <p>(+5 seats when partners have sold at least 50 seats of Office 365 or 5 seats of CRM Online within the previous 12 months)</p>	<p>CRM Competency</p> 	<p>10 seats (from CRM Competency)</p> <p>+</p> <p>15 seats (from Silver competency core benefit)</p>	<p>20 seats (from CRM Competency)</p> <p>+</p> <p>60 seats (from Gold competency core benefit)</p>
	<p>Cloud CRM Competency*</p> 	<p>20 seats (from Silver Cloud CRM Competency)</p> <p>+</p> <p>15 seats (from Silver competency core benefit)</p>	<p>40 seats (from Gold Cloud CRM Competency)</p> <p>+</p> <p>60 seats (from Gold competency core benefit)</p>
	<p>Other Competencies</p> 	<p>15 seats (from Silver competency core benefit)</p>	<p>60 seats (from Gold competency core benefit)</p>

1110
 1110
 1010
 1010
 1010
 1010
 1010

*CRMOL licenses through MPN is subjected to Country and WW maximum cap. To learn more about IUR policy and license grants, please visit <http://aka.ms/iur>
 Cloud Business Applications Competency is tentative to launch within March 2015. This information is as of Jan 2015.

Call to action 2/2

Interessiert?

Habe ich Ihr Interesse für CRM Online geweckt und Sie möchten CRM Online Partner werden? Dann freue ich mich auch Ihre Kontaktaufnahme.

CRM Online Internal Use Rights (IUR) deployment für Partner

In Zusammenarbeit mit mehreren Partnern werden wir ein CRM Online Implementierungspaket für Sie als Partner definieren. Ziel ist es, Ihnen zu einem Fixpreis die Implementierung von CRM Online, mit Ihren vorhandenen Partnerlizenzen (IUR), so einfach wie möglich zu machen.

André Roth

Partner Technology Strategist – Dynamics

anrot@microsoft.com

Mobile +41 78 844 66 75

LinkedIn: <https://ch.linkedin.com/in/andreroth>

CRM Online Scale up Programm

Das CRM Online Scale up Programm hat zum Ziel, Sie als CRM Online Experte im Schweizer KMU-Markt zu positionieren, für Sie Nachfrage zu generieren und somit Ihre Kundenbasis zu erweitern. Sie werden unterstützt, durch erfahrene Trainer und den regelmässigen Austausch mit anderen Experten, ein erfolgreiches replizierbares CRM Online Geschäft aufzubauen.



